

# บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

โครงการจ้างที่ปรึกษาศึกษาระบบนิเวศ (Ecosystem) และนโยบายที่เหมาะสม เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับผู้ประกอบการในเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจหมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green-Economy: BCG) และอุตสาหกรรม New S-curve





## หลักการและเหตุผล

แผนยุทธศาสตร์สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ “สำนักงาน” ฉบับปี พ.ศ. 2565 – 2567 ได้กำหนดเป้าหมายให้ตลาดทุนช่วยลดปัญหาความเหลื่อมล้ำ (Inequality) ของประเทศ รวมทั้งให้ตลาดทุนเป็นกลไกสำคัญในการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจไทยให้เข้มแข็ง สร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการระดมทุนของกลุ่มธุรกิจ เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green Economy: “BCG”) และ New S-curve ซึ่งเป้าหมายดังกล่าวสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์การขับเคลื่อนพัฒนาประเทศไทยด้วยโมเดลเศรษฐกิจ BCG พ.ศ. 2564 – 2570 ที่กำหนดให้เป็นวาระแห่งชาติเพื่อมุ่งเน้นการผลักดันธุรกิจที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจแก่ประเทศไทย อาทิ กลุ่ม New S-curve ซึ่งประกอบไปด้วย 5 อุตสาหกรรมหลัก ที่เน้นการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาต่อยอดจากอุตสาหกรรมเดิม รวมไปถึงกลุ่มธุรกิจ BCG ทั้งนี้ ในการสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการระดมทุนของกลุ่มธุรกิจ BCG และ New S-curve สำนักงาน ก.ล.ต. จำเป็นต้องมีข้อมูลและเข้าใจถึงสภาพปัญหา อุปสรรค ทิศนคติหรือมุมมองของผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve เพื่อให้สามารถดำเนินการกำหนดแนวนโยบายที่เหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการในการระดมทุนของผู้ประกอบธุรกิจ BCG และ New S-curve

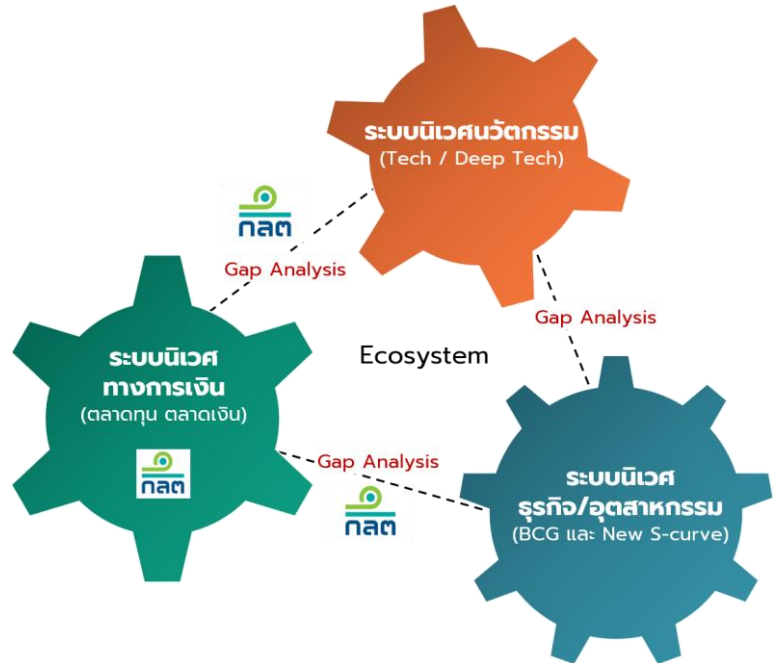
ดังนั้น สำนักงาน ก.ล.ต. จึงมีความจำเป็นต้องว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความเข้าใจธุรกิจ BCG และ New S-curve มาทำการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการระดมทุนของผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve ตามลักษณะกลุ่มธุรกิจหรือศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจ ความรู้ความเข้าใจ ทิศนคติและมุมมองของผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve ต่อช่องทางในการระดมทุนผ่านตลาดทุนในปัจจุบันและ/หรือช่องทางอื่น ๆ ที่ควรปรับให้มีเพิ่มเติมในอนาคต ตลอดจนการจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย เพื่อสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถนำมาใช้กำหนดนโยบาย กฎเกณฑ์ของหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงหน่วยงานภาคเอกชน อาทิ ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้สอบบัญชี เป็นต้น เพื่อร่วมกันส่งเสริมการระดมทุนให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มธุรกิจและผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve ต่อไป

## วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

เพื่อศึกษาภาพรวมทางธุรกิจของผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve และทิศนคติของผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve ต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในประเทศไทย ประเมินปัญหา อุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve ตามลักษณะกลุ่มธุรกิจหรือศักยภาพในการเติบโตทางธุรกิจ และนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาวิเคราะห์ ประมวลผล และจัดทำคำแนะนำเชิงนโยบายให้เหมาะสมกับความต้องการในการระดมทุนของกลุ่มธุรกิจและผู้ประกอบการ BCG และ New S-curve สำหรับใช้ในการกำหนดแนวทางในการกำกับและพัฒนาหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ของสำนักงาน

## กรอบแนวคิดงานวิจัย

สำหรับกรอบแนวคิดในการดำเนินการวิจัย การศึกษาระบบนิเวศ (Ecosystem) และนโยบายที่เหมาะสม เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับผู้ประกอบการในเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจหมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green-Economy: BCG) และอุตสาหกรรม New S-curve คณะที่ปรึกษาพิจารณาแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยมาประยุกต์ใช้ ประกอบด้วย ระบบนิเวศทางการเงิน (ตลาดทุน ตลาดเงิน) ระบบนิเวศนวัตกรรม (Tech และ Deep Tech) และระบบนิเวศธุรกิจหรืออุตสาหกรรม (BCG และ New S-curve) ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเชื่อมโยงกับบทบาทของสำนักงาน ก.ล.ต. ในการส่งเสริมระบบนิเวศทั้งทางตรงและทางอ้อม



## สรุปข้อค้นพบที่สำคัญ (Key Findings)

จากการรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการศึกษาทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อศึกษาระบบนิเวศ (Ecosystem) และนโยบายที่เหมาะสม เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับผู้ประกอบการในเศรษฐกิจชีวภาพ-เศรษฐกิจหมุนเวียน-เศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green-Economy: BCG) และอุตสาหกรรม New S-curve พบว่า สำนักงาน ก.ล.ต. เป็นหนึ่งในผู้มีส่วนร่วมของระบบนิเวศธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve โดยมีบทบาทในการส่งเสริมและพัฒนา ตลอดจนกำกับดูแลตลาดทุน เพื่อให้ผู้ลงทุนเข้าถึงข้อมูลและตัดสินใจลงทุนได้อย่างเชื่อมั่น และภาคธุรกิจสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส และเป็นธรรม เพื่อพัฒนาตลาดทุนไทยที่ยั่งยืน อันเป็นส่วนสำคัญในการเกื้อหนุนระบบเศรษฐกิจของประเทศให้เข้มแข็ง

ทั้งนี้ คณะที่ปรึกษาพิจารณาสรุปประเด็นค้นพบที่สำคัญ (Key Findings) แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 ภาพรวมศักยภาพธุรกิจ BCG และ New S-curve และข้อค้นพบธุรกิจที่น่าสนใจ
- ส่วนที่ 2 ภาพรวมปัญหาหรืออุปสรรค ศักยภาพของธุรกิจในการเข้าสู่ตลาดทุน
- ส่วนที่ 3 ข้อค้นพบเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อเครื่องมือการระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต.



## ส่วนที่ 1 ภาพรวมศักยภาพธุรกิจ BCG และ New S-curve และข้อค้นพบธุรกิจที่น่าสนใจ

1. ภาพรวมระบบนิเวศ (Ecosystem) ของธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ของไทย ยังขาดความสมบูรณ์และมีช่องว่างในระบบนิเวศ ทำให้ศักยภาพการเติบโตและการแข่งขันของธุรกิจ มีข้อจำกัด ซึ่งตัวอย่างประเด็นช่องว่างในระบบนิเวศธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ไทย อาทิ กฎหมายและการรับรองมาตรฐานของไทยยังไม่ครอบคลุมการดำเนินงานในหลายธุรกิจ ยังขาดการ ประเมิน/แปลงทรัพย์สินทางปัญญาเป็นมูลค่าของธุรกิจที่เหมาะสม มีช่องว่างในการถ่ายทอด/แปลง เทคโนโลยีและนวัตกรรมในระดับห้องทดลอง (Lab Scale) ไปสู่ระดับอุตสาหกรรม (Industrial Scale)
2. หากพิจารณาฝั่งอุปสงค์ในธุรกิจ BCG พบว่า ตลาดผู้บริโภคในไทยยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์และบริการที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมมากนักเมื่อเทียบกับตลาดต่างประเทศ ซึ่งมีผลต่อการเติบโตของ ธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG ที่จะเป็นไปได้ในลักษณะการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป (Linear Growth) อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมที่คำนึงถึงความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคจะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในอนาคต จากแรงกดดันของตลาดในต่างประเทศ
3. หากพิจารณาฝั่งอุปทานในธุรกิจ BCG พบว่า ผู้ประกอบการในบางธุรกิจ/อุตสาหกรรมขาดการเข้าถึง เครื่องมือเครื่องจักร หรือเทคโนโลยี รวมถึงการวิจัยและพัฒนา จึงต่อยอด/เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ได้ยาก
4. หากพิจารณาฝั่งอุปสงค์ในธุรกิจ New S-curve พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ใน New S-curve มีพื้นฐาน จากเทคโนโลยีดิจิทัล ซึ่งเป็นสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการ และไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค ในยุคปัจจุบันได้เป็นอย่างดี จึงถือว่าเป็นตลาดใหญ่และทำให้สามารถมองเห็นอนาคตการเติบโตของ ธุรกิจได้ง่าย ทำให้ธุรกิจ New S-curve มีโอกาสในการเติบโตในรูปแบบก้าวกระโดด (Exponential Growth)
5. หากพิจารณาฝั่งอุปทานในธุรกิจ New S-curve พบว่า บางธุรกิจยังมีระบบนิเวศธุรกิจที่ไม่สมบูรณ์ เช่น มีข้อจำกัดในการจัดการระบบหมุนเวียนทรัพยากร มีต้นทุนสูงสำหรับการผลิตในระดับผลิตภัณฑ์ ต้นแบบ (Prototype) ขาดการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ขาดบุคลากร เป็นต้น

## ส่วนที่ 2 ภาพรวมปัญหาหรืออุปสรรค ศักยภาพของธุรกิจในการเข้าสู่ตลาดทุน

### 2.1) ข้อค้นพบในฝั่งนักลงทุน และหน่วยงานสนับสนุนเงินทุน

1. มีหน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนเงินทุนให้กับธุรกิจ Startup ในช่วงระยะ Seed Stage จำนวนน้อยเมื่อเทียบกับระยะธุรกิจอื่น ซึ่งถือเป็นช่วง Valley of Death ทำให้ธุรกิจ Startup ที่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ๆ หลายรายไม่สามารถอยู่รอดและผ่านพ้นไปยังช่วงระยะดำเนินกิจการ (Stage) ต่อไป
2. มีข้อจำกัดด้านความเข้าใจและความกังวลของนักลงทุนและคณะกรรมการผู้พิจารณาให้ทุนของ หน่วยงาน กับธุรกิจที่มีความซับซ้อนของเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ รวมทั้งธุรกิจที่มีโมเดลธุรกิจ รูปแบบใหม่ รวมถึงมีมายาคติของการลงทุนในกลุ่มธุรกิจ BCG ว่าด้วยการลงทุนในธุรกิจที่สร้างผลกระทบ



เชิงบวกต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นธุรกิจไม่ทำกำไร นอกจากนี้ นักลงทุนประเภท Impact Investor ในไทยยังคงมีจำนวนน้อย

3. ในต่างประเทศมีกลไกการส่งเสริมและแรงจูงใจในการลงทุนธุรกิจ Startup มากกว่าประเทศไทย อาทิ กฎหมายและสิทธิประโยชน์ด้านภาษีเอื้อต่อนักลงทุน ขั้นตอนการดำเนินการสั้นและกระชับ ประกอบกับมีทางเลือกในการลงทุนกับธุรกิจ Startup หลากหลาย

## 2.2) ข้อค้นพบในฝั่งผู้ประกอบการธุรกิจ BCG และ New S-curve

4. ในต่างประเทศมีกลไกการส่งเสริมและแรงจูงใจในการก่อตั้ง/จดทะเบียนธุรกิจ Startup มากกว่าประเทศไทย อาทิ กฎหมายและสิทธิประโยชน์ด้านภาษี<sup>1</sup> มีการอนุญาตให้ผู้ประกอบการธุรกิจเข้าร่วมบ่มเพาะ/เร่งการเติบโตของธุรกิจจากหน่วยงานส่งเสริมธุรกิจของภาครัฐท้องถิ่นโดยไม่จำกัดสัญชาติ หรือสัดส่วนสัญชาติผู้ถือหุ้น
5. **ทัศนคติของผู้ประกอบการต่อการเข้าสู่ตลาดทุน จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ พบว่ามีระดับของข้อกังวลที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม**
  - ภาพรวมความคิดเห็นของกลุ่มผู้ประกอบการ มีทัศนคติเชิงบวกต่อตลาดทุนหรือเห็นด้วยกับการระดมทุนโดยมีการร่วมลงทุนจากภายนอก ช่วยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้รับองค์ความรู้ด้านต่าง ๆ จากผู้เชี่ยวชาญที่เข้ามาร่วมลงทุน เป็นผลให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างรวดเร็ว มากที่สุด
  - ประเด็นด้าน “การสูญเสียอำนาจในการบริหาร การตัดสินใจ” “การเปิดเผยข้อมูลทั้งหมดของบริษัทสู่สาธารณะ” และ “การถูกลอกเลียนแบบโอเคเดีย” ไม่ได้เป็นข้อกังวลหลักของภาพรวมกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ BCG และ New S-curve
  - ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง กังวลประเด็น “การระดมทุนมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง” มากที่สุด และมีแนวโน้มที่จะมีความกังวลเรื่องการเปิดเผยข้อมูล และการถูกลอกเลียนแบบมากกว่าผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กและขนาดใหญ่
  - กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์เข้าถึงตลาดทุน มีแนวโน้มที่จะมีระดับความกังวลเรื่อง “การสูญเสียอำนาจการบริหาร” “การเปิดเผยข้อมูล” และ “การถูกลอกเลียนแบบ” มากกว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์เข้าถึงตลาดทุน
  - กลุ่มผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการอยู่ในระยะ Seed Stage มีแนวโน้มที่จะมีระดับความกังวลเรื่อง “การสูญเสียอำนาจการบริหาร” “การเปิดเผยข้อมูล” และ “การถูกลอกเลียนแบบ” น้อยกว่า ผู้ประกอบการในช่วงระยะดำเนินกิจการ (Stage) อื่น

<sup>1</sup> ปัจจุบัน (ปี 2565) รัฐบาลไทยประกาศออกมาตรการยกเว้นภาษี (Capital Tax Gain) เป็นเวลา 10 ปี แก่นักลงทุนไทยและต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในดิจิทัลสตาร์ทอัพไทยภายใต้ 12 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่, อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ, การท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดี และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ, การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ, การแปรรูปอาหาร, หุ่นยนต์เพื่ออุตสาหกรรม, การบินและโลจิสติกส์, เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ, ดิจิทัล, การแพทย์ครบวงจร และอีก 2 อุตสาหกรรมใหม่ที่เพิ่มขึ้นมา คือ อุตสาหกรรมป้องกันประเทศ และอุตสาหกรรมพัฒนาคนและการศึกษา



6. มีข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดทุนของผู้ประกอบการไทย เช่น ข้อจำกัดด้านทรัพยากรด้านการเงิน ด้านบุคลากร ด้านความรู้ความเข้าใจในการกระบวนการเข้าสู่ตลาดทุน ด้านการประเมินมูลค่าเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ และทรัพย์สินทางปัญญา เป็นต้น

### ส่วนที่ 3 ข้อค้นพบเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อเครื่องมือการระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต

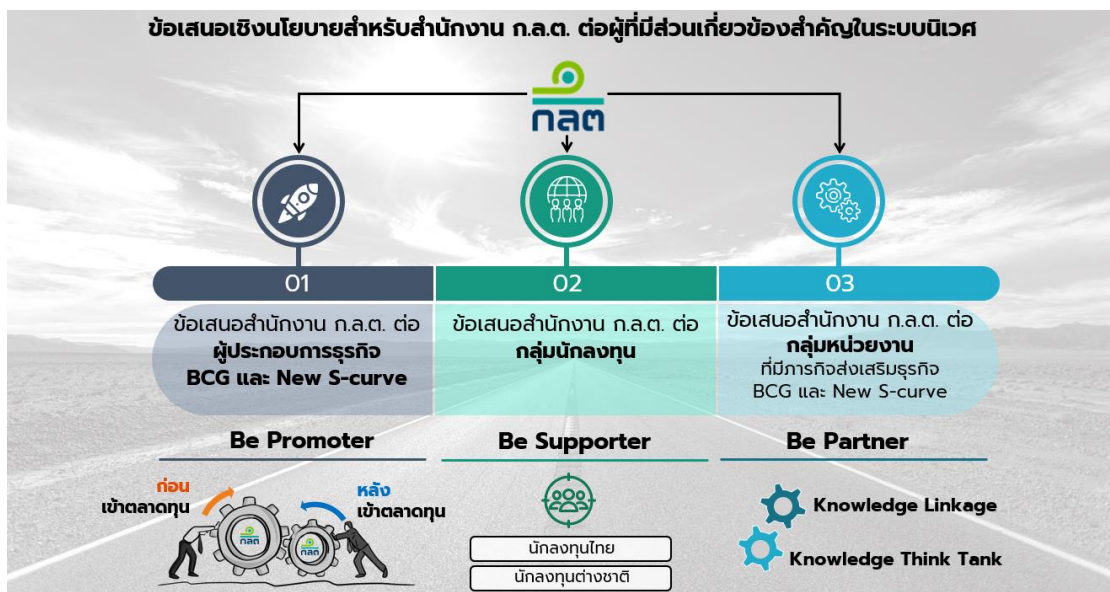
1. เครื่องมือระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ผู้ประกอบการจากกลุ่มตัวอย่างงานวิจัยส่วนใหญ่รู้จัก คือ SET และ mai (PO ตราสารทุน) สังเกตได้ว่า เครื่องมือระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ผู้ประกอบการไม่รู้จัก ส่วนใหญ่เป็นเครื่องมือระดมทุนเฉพาะกลุ่ม เช่น PP-SME (เฉพาะกลุ่ม SME ที่ขึ้นทะเบียนกับ สสว.) Social Enterprise หรือ SE (เฉพาะกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคม ที่ขึ้นทะเบียนกับ สวส.) Infrastructure Funds หรือ IFFs (เฉพาะกลุ่มธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน)
2. ภาพรวมผู้ประกอบการ BCG มีสัดส่วนของผู้มีประสบการณ์เข้าถึงเครื่องมือระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต. สูงกว่า ธุรกิจ New S-curve ซึ่งผู้ประกอบการ New S-Curve มีสัดส่วนไม่รู้จักเครื่องมือระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต. สูงกว่ากลุ่มธุรกิจ BCG
3. หนึ่งในปัญหาหรืออุปสรรคในการเข้าถึงตลาดทุน คือ การระดมทุนในตลาดทุนมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง อาทิ ที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์ และใช้เวลาในการเตรียมตัวค่อนข้างนาน<sup>2</sup> โดยพบมุมมองของแต่ละกลุ่ม ดังนี้
  - กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ BCG และ New S-curve และธุรกิจขนาดกลาง-เล็ก รวมทั้งธุรกิจที่ยังไม่มีประสบการณ์เข้าตลาดทุน มองว่าปัญหา/อุปสรรคอันดับแรกในการเข้าถึงตลาดทุน คือ การขาดหน่วยงานที่เป็น One Stop Service เพื่อให้คำปรึกษาแก่บริษัท
  - กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่ และธุรกิจที่มีประสบการณ์เข้าตลาดทุน มองว่าปัญหา/อุปสรรคอันดับแรกในการเข้าถึงตลาดทุน คือ ขั้นตอนและกระบวนการมีความซับซ้อนและยุ่งยากเกินไป เมื่อเทียบกับมูลค่าของเงินทุนที่บริษัทต้องการ
4. สาเหตุอันดับแรกที่กลุ่มผู้ประกอบการไม่เคยเข้าถึงเครื่องมือการระดมทุนของตลาดทุน คือ “ขาดความรู้ในการเลือกใช้เครื่องมือ การเข้าถึงข้อมูล รวมถึงวิธีการตั้งแต่การเริ่มต้นติดต่อหน่วยงาน จนถึงการทำเนิกร”

<sup>2</sup> ปัจจุบัน สำนักงาน ก.ล.ต. มีการปรับปรุงกฎเกณฑ์ให้มีความอ่อนปรน เพื่อช่วยลดภาระด้านต้นทุนของผู้ประกอบการในการระดมทุนผ่านช่องทางของสำนักงาน ก.ล.ต. ยกตัวอย่างเช่น การเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบคราวด์ฟันดิง (Crowdfunding) ซึ่งเป็นการระดมทุนจากประชาชนหม่มาก ผ่านเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง (Funding Portal) ผู้ลงทุนแต่ละรายสามารถลงทุนในจำนวนเงินที่ไม่สูงมาก แต่อาศัยจำนวนผู้ลงทุนที่มากพอ จนสามารถตอบสนองความต้องการในการใช้เงินทุนของธุรกิจได้ หรือการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อบุคคลในวงจำกัดสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (PP-SME) ซึ่งเป็นการเสนอขายหลักทรัพย์เพื่อขายให้กับผู้ลงทุนได้ในวงจำกัด โดยไม่ต้องยื่นคำขออนุญาต หรือแบบแสดงรายการข้อมูล (Filing) ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. โดยลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการส่งเสริมฯ ระหว่างสำนักงาน ก.ล.ต. และ สสว.



## ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อสำนักงาน ก.ล.ต.

เพื่อให้การดำเนินงานของสำนักงาน ก.ล.ต. เป็นไปตามนโยบายและสอดคล้องกับศักยภาพ ประเด็นปัญหาและอุปสรรค รวมถึงสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการในธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve คณะที่ปรึกษาได้นำเสนอข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อสำนักงาน ก.ล.ต. โดยได้เสนอแนะ บทบาทของสำนักงาน ก.ล.ต. ต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องซึ่งสำคัญในระบบนิเวศ ออกเป็น 3 ส่วน<sup>3</sup> ได้แก่ (1) “Be Promoter” ข้อเสนอแนะสำนักงาน ก.ล.ต. ต่อกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ BCG และ New S-curve (2) “Be Supporter” ข้อเสนอแนะสำนักงาน ก.ล.ต. ต่อกลุ่มนักลงทุน และ (3) “Be Partner” ข้อเสนอแนะ สำนักงาน ก.ล.ต. ต่อกลุ่มหน่วยงานที่มีภารกิจส่งเสริมธุรกิจ BCG และ New S-curve โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้



“Be Promoter” ภายใต้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับสำนักงาน ก.ล.ต. ต่อกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ BCG และ New S-curve คณะที่ปรึกษาแบ่งข้อเสนอแนะให้เหมาะสมตามระยะของธุรกิจออกเป็น 2 ระยะ (1) กลยุทธ์และแนวทางการสนับสนุนก่อนเข้าสู่ตลาดทุน (Early Stage) และ (2) กลยุทธ์และแนวทางการสนับสนุนหลังเข้าสู่ตลาดทุน (Expansion Stage)<sup>4</sup>

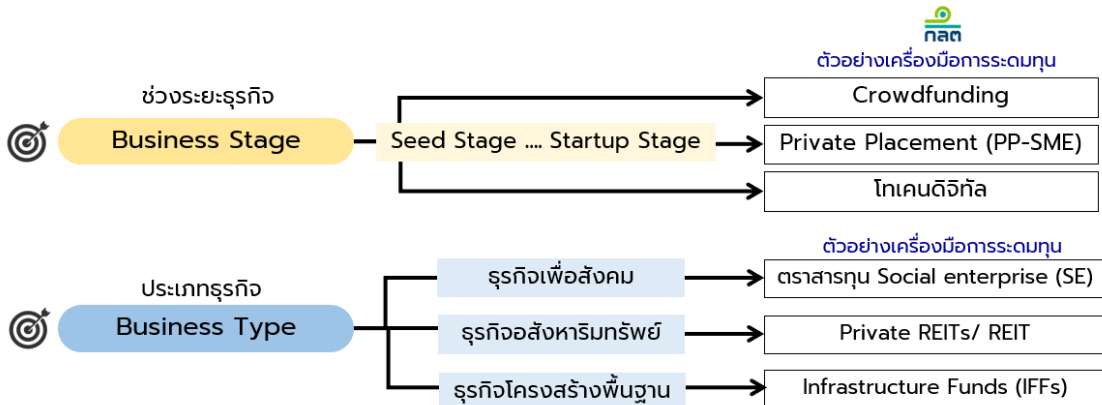
<sup>3</sup> สำหรับข้อเสนอแนะทั้งหมด เป็นการนำเสนอความคิดเห็นบนพื้นฐานจากข้อมูลงานวิจัย (โดยมีการกำหนดขอบเขตกลุ่มตัวอย่าง และระยะเวลาในการศึกษา) และวิเคราะห์จากสถานการณ์ปัจจุบัน ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดของคณะที่ปรึกษาในการแสดงความคิดเห็นเชิงข้อเสนอแนะต่าง ๆ ทั้งนี้ สำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนด้านต่าง ๆ อาจมีความคิดเห็นหรือแนวทางการดำเนินงานที่แตกต่างจากข้อเสนอแนะของคณะที่ปรึกษา ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม และควรพิจารณาตามบริบทของสถานการณ์ในอนาคตและทรัพยากรที่อาจเปลี่ยนแปลงไป

<sup>4</sup> นิยามช่วงธุรกิจก่อนเข้าสู่ตลาดทุน คือ ช่วงเริ่มต้น จนมาถึงมีการดำเนินงานระยะหนึ่งของกลุ่มธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ซึ่งต้องการเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่ยังขาดศักยภาพในหลายมิติ อาทิ การบริหารจัดการภายใน

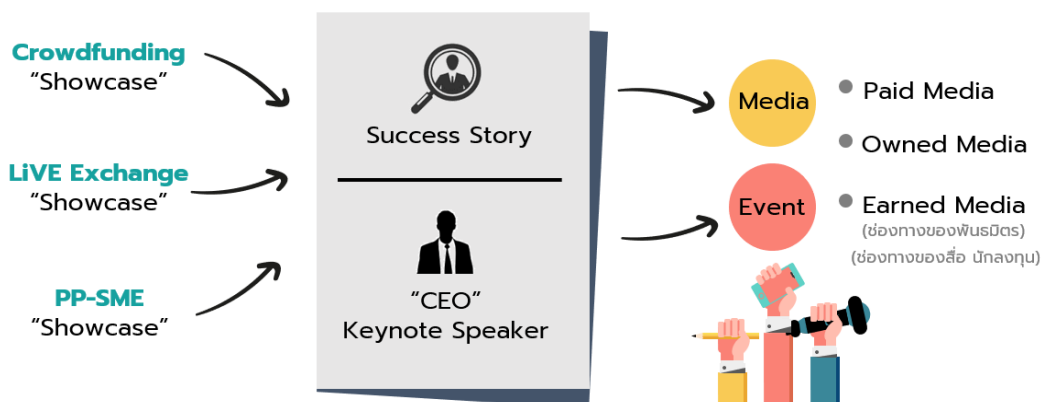
## ก่อน เข้าตลาดทุน

กลยุทธ์และแนวทางการสนับสนุนธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ก่อนเข้าสู่ตลาดทุน

- เน้นนำเสนอเครื่องมือตลาดทุนที่ตรงและเหมาะสมกับช่วงระยะของธุรกิจ (Business Stage) และประเภทเฉพาะของธุรกิจ (Business Type) เช่น ธุรกิจ Startup เสนอการระดมทุนผ่านระบบ Crowdfunding ขณะที่ธุรกิจเฉพาะ อาทิ ธุรกิจที่ดำเนินกิจการเพื่อสังคม เสนอการระดมทุนผ่านตราสารทุน Social Enterprise (SE) เป็นต้น



- สร้างการรับรู้ถึงเครื่องมือตลาดทุนที่สนับสนุนการระดมทุนของสำนักงาน ก.ล.ต. ในเชิงรุกผ่าน Showcase โดยเน้นช่องทางการสื่อสารทั้ง Paid Media, Owned Media และ Earned Media สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถคัดเลือกและนำเสนอ Funding Showcase ที่ประสบความสำเร็จผ่านการระดมทุนจากเครื่องมือตลาดทุนต่าง ๆ เพื่อต่อยอดความเป็นไปได้ของผู้ประกอบการรายย่อย ในการเข้ามาสู่ตลาดทุน โดยนำเสนอเส้นทางและเรื่องราว (Story Telling) ของธุรกิจ Startup หรือธุรกิจรายย่อยจากกรณีศึกษาต้นแบบ เพื่อสร้างแรงกระตุ้นและจูงใจให้เข้ามาเริ่มต้นศึกษาวิธีการเข้าถึงเครื่องมือที่เหมาะสม



การเข้าถึงความต้องการของตลาด รวมไปถึงขาดความรู้ความเข้าใจในการเข้าถึงตลาดทุน และยังไม่เคยเข้าถึงตลาดทุน สำหรับช่วงธุรกิจหลังเข้าสู่ตลาด คือ ช่วงที่ธุรกิจสามารถเข้ามาระดมทุนในตลาดทุนได้เรียบร้อยแล้ว กล่าวคือ เป็นธุรกิจที่มีความพร้อมในการจัดการธุรกิจแล้วในระดับหนึ่ง





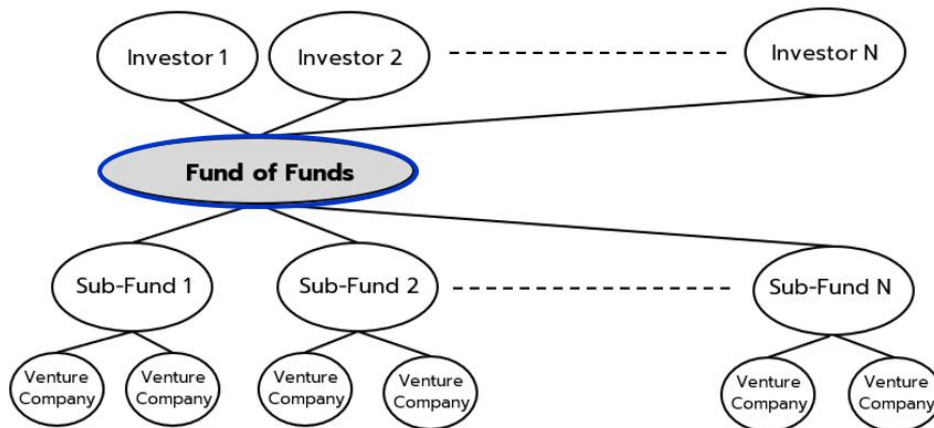
❑ **สร้างกลไกการสนับสนุนธุรกิจและระบบนิเวศธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ผ่านธุรกิจรายใหญ่ที่มีศักยภาพในตลาดหลักทรัพย์ (Listed Company)**

สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสร้างกลไกการสนับสนุนระหว่างธุรกิจรายใหญ่และรายย่อยในระบบนิเวศธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve โดยจูงใจธุรกิจขนาดใหญ่ในตลาดทุนให้ร่วมสนับสนุนธุรกิจรายย่อย ซึ่งสำนักงาน ก.ล.ต. อาจพิจารณาโปรโมตธุรกิจรายใหญ่ที่เข้าร่วมโครงการเป็น Showcase ตัวอย่างทางธุรกิจ และเป็นที่ยู่อักผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ของสำนักงาน ก.ล.ต. ทั้งนี้ ธุรกิจรายใหญ่สามารถสนับสนุนและดำเนินการตามแนวทาง ดังนี้

- Startup/SMEs Business Matching: ธุรกิจรายใหญ่เข้ามาเป็นพี่เลี้ยงให้กับธุรกิจรายย่อย หรือ Startup
- Matching Fund: ธุรกิจรายใหญ่เข้าร่วมจับคู่สนับสนุนการลงทุนกับธุรกิจรายย่อย หรือ Startup

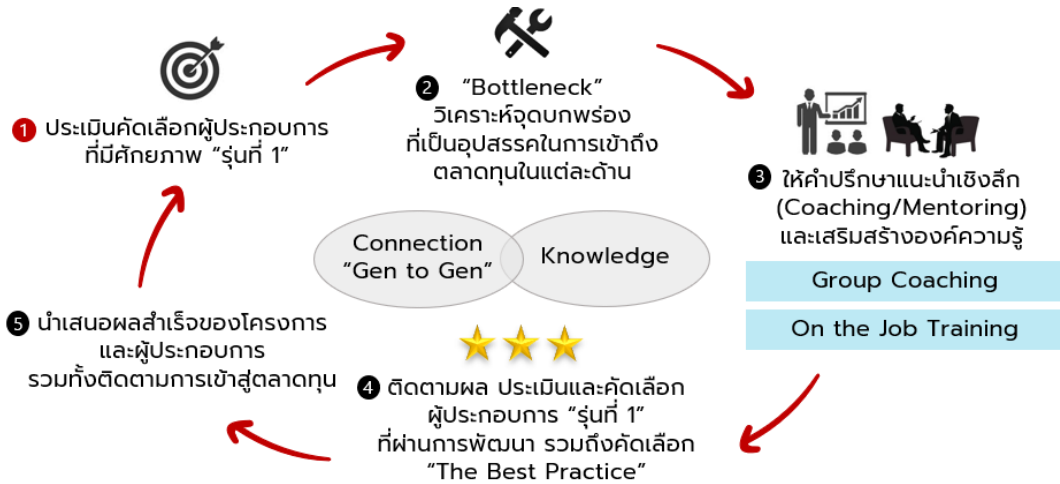
❑ **ช่วยผลักดันให้เกิดกลไกในการสนับสนุนธุรกิจและระบบนิเวศธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ในลักษณะของ Fund of Fund**

สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถช่วยผลักดันและเชื่อมโยงหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดกลไกในลักษณะ Fund of Fund ซึ่งแทนที่ภาครัฐจะทำการสนับสนุนเงินลงทุนโดยตรงไปยังผู้ประกอบการผ่านกองทุนตนเอง ก็จะเป็นการลงทุนผ่านกองทุนพันธมิตรต่าง ๆ (Sub-Fund) และกองทุนพันธมิตรจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจ BCG และ New S-curve ที่มีศักยภาพตามเป้าหมายของกองทุนต่อไป



❑ **สร้างองค์ความรู้ให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการ Startup และ SMEs ในธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ด้วยโครงการบ่มเพาะความรู้**

สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถสร้างกลไกการสนับสนุนองค์ความรู้โดยพัฒนาโครงการบ่มเพาะความรู้ และมีการส่งต่อสร้างเครือข่ายรุ่นต่อรุ่น (Gen to Gen) โดยสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถดึงเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ เข้ามาร่วมให้ความรู้และเป็น Mentor ให้กับธุรกิจ อาทิ ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้สอบบัญชีในกำกับดูแลผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด โดยตัวอย่างการดำเนินการตามแนวทาง ดังนี้



## หลัง เข้าตลาดทุน

กลยุทธ์และแนวทางการสนับสนุนธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve หลังเข้าสู่ตลาดทุน

### ☐ “Step up” ส่งเสริมเส้นทางการระดมทุนและยกระดับสู่เครื่องมือตลาดทุนในระดับที่สูงขึ้น

หลังจากที่ ธุรกิจมีประสบการณ์การระดมทุนในตลาดจากช่องทางการระดมทุนในเบื้องต้น อาทิ Crowdfunding และเมื่อธุรกิจสามารถเติบโตและมีศักยภาพในการระดมทุนผ่านเครื่องมือตลาดทุนในระดับที่สูงขึ้น ทางสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถส่งเสริมเส้นทางการระดมทุนและยกระดับสู่เครื่องมือตลาดทุนอื่น ๆ อาทิ LIVE Exchange, mai และ SET โดยสร้างความสัมพันธ์และปลูกฝังให้ธุรกิจที่เริ่มมีประสบการณ์ในตลาด ได้เข้ามามีบทบาทเป็นพี่เลี้ยงให้แก่ธุรกิจรุ่นต่อไป





## “Be Supporter” ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับสำนักงาน ก.ล.ต. ต่อกลุ่มนักลงทุน คณะที่ปรึกษา นำเสนอ ดังนี้

### □ สร้างความรู้และโอกาสให้กับนักลงทุนรุ่นใหม่ ให้เข้ามาร่วมลงทุนในตลาดทุนมากขึ้น

โดยสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถกระตุ้นกลุ่มนักลงทุนรุ่นใหม่ซึ่งจะเป็นกลุ่มนักลงทุนศักยภาพต่อไป ให้เริ่มมีความรู้ความเข้าใจในการลงทุนโดยให้องค์ความรู้และกำหนดกรอบความเสี่ยงเพื่อให้ได้ทดลองเข้าสู่ตลาดทุน อย่างไรก็ตาม สำนักงาน ก.ล.ต. มีการจัดทำเว็บไซต์ (<https://www.smarttoinvest.com/>) เพื่อเป็นศูนย์รวมความรู้ให้แก่ผู้ลงทุนในการทำความรู้จักกับผลิตภัณฑ์การลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ รวมถึงการให้ความรู้ทั้งในเรื่องการวางแผนการลงทุน การลงทุนที่เหมาะสมกับความเสี่ยงที่รับได้ การปกป้องตนเอง ระวังภัยกลโกงจากการลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ โดยเฉพาะกลโกงออนไลน์ ผ่านสื่อความรู้ อาทิ คลิปวิดีโอ Infographic ซึ่งสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถเผยแพร่องค์ความรู้ข้างต้นโดยเน้นผ่านสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ทั้งการให้ความรู้ในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มนิสิต นักศึกษา คนรุ่นใหม่ที่กำลังจะก้าวเข้าสู่การลงทุนต่อไป

### □ อัปเดตความรู้ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ภายใต้ธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุน

จากข้อค้นพบที่สำคัญของการศึกษา พบว่ามีข้อจำกัดด้านความเข้าใจและความกังวลของนักลงทุนและคณะกรรมการผู้พิจารณาให้ทุนของหน่วยงาน กับธุรกิจ BCG และ New S-curve ที่มีความซับซ้อนของเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ รวมทั้งธุรกิจที่มีโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ ดังนั้น สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถร่วมมือกับหน่วยงานสนับสนุนธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่ออัปเดตเทรนด์ภาพรวมของแต่ละเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ รวมทั้งความน่าสนใจความเป็นไปได้ของธุรกิจฐานเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้แก่ลงทุน เพื่อให้ให้นักลงทุนมั่นใจในการลงทุน

### □ สร้างสภาพแวดล้อมที่เปิดกว้างต่อนักลงทุนชาวต่างชาติ ดึงดูดนักลงทุนชาวต่างชาติให้เข้ามาลงทุนในตลาดทุนไทย

สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถดำเนินการตามแนวทาง ดังนี้



- การส่งเสริมการจับคู่ลงทุนกับธุรกิจ Startup ไทย สร้างความรู้ความเข้าใจในศักยภาพของการลงทุนในไทย โดยสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถจัดเวทีให้ Startup รุ่นใหม่มีโอกาสนำเสนอโมเดลธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมของธุรกิจให้กับนักลงทุนชาวต่างชาติ



- การซื้อพื้นที่สื่อในต่างประเทศที่มีศักยภาพ เพื่อโปรโมตธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ไทย สิทธิประโยชน์ในการลงทุนในไทย รวมทั้งนำเสนอช่องทางการลงทุนให้กับนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนรายย่อยในต่างประเทศ โดยสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถพิจารณาความร่วมมือผ่านสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศต่าง ๆ



“Be Partner” ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายสำหรับสำนักงาน ก.ล.ต. ต่อกลุ่มหน่วยงานที่มีภารกิจส่งเสริมธุรกิจ BCG และ New S-curve คณะที่ปรึกษานำเสนอ ดังนี้

❑ **เชื่อมโยงไปยังเครือข่ายหน่วยงานพันธมิตรเพื่อให้คำบริการร่วมกัน และส่งต่อการสนับสนุนที่จำเพาะตามประเภทธุรกิจ BCG และ New S-curve** เช่น ธุรกิจพลังงานชีวภาพ ร่วมกับกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) กระทรวงพลังงาน ธุรกิจเทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech) ร่วมกับสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ธุรกิจดิจิทัล ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) ธุรกิจหุ่นยนต์ ร่วมกับศูนย์ความเป็นเลิศด้านเทคโนโลยีหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ (CoRE) กระทรวงอุตสาหกรรม เชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษา/สถาบันวิจัย เพื่อส่งผ่านองค์ความรู้และต่อยอดงานวิจัยไปยังธุรกิจ หรือส่งผ่านบุคลากรวิจัย นักวิทยาศาสตร์ วิศวกรไปยังธุรกิจ เป็นต้น

❑ **เชื่อมโยงความร่วมมือระหว่าง “Center” ศูนย์ความรู้สำหรับการระดมทุนในตลาดทุนของสำนักงาน ก.ล.ต. กับศูนย์บริการข้อมูลและศูนย์บ่มเพาะทางธุรกิจจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนอื่น ๆ**

สำนักงาน ก.ล.ต. สามารถส่งเสริมให้เกิดศูนย์รวบรวมข้อมูลสำคัญที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve โดยอาจร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน เพื่อเชื่อมโยงและรวบรวมลิงก์ข้อมูลสำคัญของแต่ละหน่วยงาน ให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงได้ง่ายและสะดวก



❑ **ผลักดันความเชื่อมโยงฐานข้อมูลระหว่างหน่วยงาน และการจัดทำดัชนีประเมินศักยภาพธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve เพื่อความมีประสิทธิภาพและมีทิศทางเดียวกันในการสนับสนุนธุรกิจ**

ตัวอย่างการเชื่อมโยงข้อมูล เช่น ข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ข้อมูลทรัพย์สินทางปัญญา (IP) กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา ฐานข้อมูลงานวิจัยด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม ของ สวทช. ข้อมูลบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ (Listed Company) ที่อยู่ในระบบพีเลียงธุรกิจ เป็นต้น

สำหรับการจัดทำดัชนีประเมินศักยภาพธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve จะช่วยทำให้เห็นถึงประโยชน์ทางเศรษฐกิจของธุรกิจ รวมทั้งสามารถเป็นส่วนประกอบในการตัดสินใจของนักลงทุน ซึ่งสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถพิจารณาสนับสนุนแนวคิดในการจัดทำดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ของสภาธุรกิจตลาดทุนไทย (FETCO) โดยให้ครอบคลุมทุกหมวดธุรกิจ/อุตสาหกรรม BCG และ New S-curve ต่อไป